

## 事前取材

- 日時:令和4年11月11日(金)18:30~19:30
- 場所:zoom
- 参加者:東智也氏、北野、関原一記
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - 8年前、農業をスタート。
    - お子様が自閉症を伴う知的障害者と判定→30歳のとき。40歳で農業スタート。10年かけて構想を練って、機械を揃えて実施。(当時の機械は使っていない)。それまでは消防士をしていた。阪神淡路大震災や東日本大震災(南三陸)で救護や捜索をやってきた。人の命を支えてきたが、自分の家族とその周りも困っているの、同じ仕事をするなら近くの人々を支えたいと思った。地域に貢献していきたいと思った。
    - 最終的に行き場がない人を支えられないか?と考え、農業を開始。
    - その後、支援施設を作りたいと考え検討したが、最終的には一般就労で自分の会社で障害者雇用をしようと考えた。
    - 一昨年、身体障害の方を採用。好きな時に好きなだけ参加してもらう形で請負してもらっている(個人事業主)。休憩しながら自分のペースでできるため。
    - 田んぼの周りの草刈り、圃場周りの掃除等をしてもらっている。
    - 京都府の農業改良普及センター職員からの紹介。
    - 長男は支援学校を卒業し、ハローワーク経由でK社(大手菓子メーカー)にて障害者雇用枠で契約社員として働いている。
  
  - ・ 現在の実施状況
    - 一次産業(生産面)
      - ✓ 自作16ha+請負15ha。自作は米8ha、豆7ha、野菜1ha。請負は米8ha、豆7ha。
      - ✓ 請負は近隣の方からの依頼が多い。過疎化していて限界集落に近い状態になってきている。草刈り代と水代は支払ってもらっている。京都府南丹市(美山町+八木町)。最終的には23haぐらいになる予定。
      - ✓ 売上1,000万円+補助金1,000万円(水田活用)+作業受託600~800万円。
      - ✓ コロナで外食産業が止まったので、影響は大きい。国の示す30haは目指したい。

- ✓ 正規社員なし、バイト・パート(週 1~2)が 5 人。
  - ✓ 実家は田んぼ二枚、畑ちょっと。仕事ではなく手伝わされていた感はある。
  - ✓ 来年度、50ha の豆と米が回せる規模に持っていける。
- 二次産業(流通面)
    - ✓ JA には一切出していない。販売会社を作った(京都たんぼもん)。地域の米を集めて売る、という会社。売上の 10%ぐらいを占めている。
    - ✓ コーナン食料、湯葉、納豆、日清食品等、飲食店も。依頼が多く、従業員を入れて規模拡大しないと追いつかない。
  - 三次産業(小売販売面)
    - ✓ 各個人には少量販売している。
- ・ 今後目指す方向性と課題
    - 農作物を作ることはできても JA ではない販路を作らないと高付加価値・持続可能な農業は経営できない。よって、一般社団法人を設立したという経緯もある。
    - 若手農業者でやっているのが「循環型農業」。米のもみがらやぬかを牛舎等に渡して、堆肥を戻してもらおう等。
    - 大阪の会社と共同で、天然素材でできた服を今までは焼却処分していたが、土に返せないか、ということで、粉碎して、ぬか・堆肥に混ぜ込んで土に戻す研究をしている。さらに堆肥をペレット化して一般流通させる方向感でいる。
    - 課題は人材不足。若手農業者を育てながら、人材確保をしていくことが課題。
  - ・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案
    - 就職してもらい、自分でやりたい人は自分でやったらいいが、売り先を探すのが難しいので、独立しても責任をもって買い上げようと思っている。でないと、一生懸命働いた対価が得られない。
    - ずっといたい人は全然いてもらっていい。
    - 親御さんとセットでやっていきたいというお話も頂く。最終的には東グループを作りたい。
    - 農家民宿で宿泊して、作物を食べる。
    - 品目を絞ってきている。いもは作りやすいし売りやすい。それでまずは生活できるレベルを組み立ててやれば、旬の野菜をオンすればできるだろう。

以上

## 事前取材

- 日時:令和4年11月17日(木)16:00~17:00
- 場所:電話
- 参加者:澤田氏、関原一記
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - H25.5月に就農(9年半目)。
    - その前は普通に会社員をしていた(~44歳)。元々農業に興味があった。
    - 両親が高齢で、1人で農業をすることは難しい
    - シャインマスカットに取り組んだことで、作業量が大幅に増えた。デラウェアと作業が重なる時期があって難しい。
    - 他農家の手伝いが3か所あり、すべてに対応できない。
    - 他農家が施設外就労を受け入れているのを見て興味を持った。
    - 島根県の共同受注窓口からの紹介
  
  - ・ 現在の実施状況
    - 一次産業(生産面)
      - ✓ ブドウ2種:デラウェア12a-1.5t、シャイン26a-3.4t。シャインは他農家の手伝いもあわせると38a。
      - ✓ ノウフクはB型から3人+支援員1人で来る。2事業所+今年研修でお試し1事業所。
      - ✓ 作業は整形、袋掛け、12月剪定枝の片付け。焼却は自分のところでやっている。
      - ✓ ほぼJAに卸している。産直は5%程度。
  
    - 二次産業(流通面)
      - ✓ 特になし
  
    - 三次産業(小売販売面)
      - ✓ 特になし
  
  - ・ 今後目指す方向性と課題
    - R3年度に知事賞を受賞した。自分の作業を切り分けて、大事な作業に注力することができるようになったので余裕ができたことが大きい。

- 現在はシャインマスカットのみ作業をしていただいているが、デラウェアにも作業に入ってほしい。
  
- ・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案
  - 課題認識やビジョンについては問題ないと思う。特に専門人材の育成が大事だと思う。利用者と農家をつなぐ人の育成。
  - 現在では、その特定の人がいなくなると止まってしまう、という状況。
  - サポーター制度のように人材をプールしてもらえれば使いやすい。

以上

## 事前取材

- 日時:令和4年11月14日(月)13:00~14:30
- 場所:照沼農園
- 参加者:代表取締役 照沼洋平氏、関原一記
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - 19年前の23歳のときに、農業をスタート(現在40歳)。
    - 親は兼業農家で2.5ha持っており、そこから開始。利益率を上げるために水耕栽培(ベビーリーフ・レタス・サンチュ等)とトマト、アスパラ、ねぎを追加していった
    - 社員は4人(社長含む)。
    - 障害者との関わりは、2事業所からの施設外就労の受け入れ。受け入れてから3期たった。
    - たけのこから4人(+1人)、週3回:午前(+午後)、育心園から4人(+1人)、週1回:午前のみ
    - きっかけは、茨城県共同受注センター(星さん)が飛び込みで営業に来たから。ちょうど、水耕ハウスを上げた時だった。
    - 普及センターと水戸市が協力してくれ、体験事業を実施してくれた。その働きぶりをみて、翌週から即スタートした。
    - 条件は500円/h・人
    - 最初は全く分からなかったが、星さんが「それなら」と体験事業を実施してくれた。3hくらいかかるだろう業務を依頼したら1hで終了した。それを見て、即OKを出した。
    - 今では、施設の人がいないとできない。無理な状態にまでお世話になっている。
    - 実施業務:ベビーリーフ・レタス等水耕栽培のバック詰め、定植、片付け、ねぎの草抜き等々。業務を切り出せば色々できる。
    - 水耕栽培をするとき、千葉の災害で農業をやめることになった方から大量に資材をもらった。本当に助かっている。
    - レタスは年6回程度。
  
  - ・ 現在の実施状況
    - 一次産業(生産面)
      - ✓ ハウス2.4ha、路地3ha、米17ha。
      - ✓ 米の買い付けも200~300t実施。
      - ✓ 売上は8,000万円(米の卸販売も含め)→今年は1億円に行くかどうか。(コ

コロナで成長速度が鈍化してしまった)

- ✓ 卸先はスーパー25店舗、飲食店60店舗。米は吉野家に200t、ローソン等。全て相対取引。
- ✓ 今の所、それほどロスはない。

➤ 二次産業(流通面)

- ✓ 特になし

➤ 三次産業(小売販売面)

- ✓ 特になし

・ 今後目指す方向性と課題

- 拡大に伴い、施設外就労の人数を増やしたい。あわせて、時給を上げたい。
- 農福連携を他農家に紹介している。ねぎ農家ではもう月20万円程支払っているらしい。
- スーパーに「農福連携ブース」を作ってもらい、そこでは施設側に儲けてもらいたい。
- 酒蔵のお米を作っているが、来春から酒造り開始。それを利用者の両親にプレゼントする等しかけを作って行きたい。
- 働きやすくするように、アプリを開発した(NHKも取材に来た)。計量の合否を分かりやすく表示・音声で知らせるもの。
- とにかくノウハウでお世話になったので、外国人等に労働力を展開するつもりはない。

・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案

- 補助金があるのはありがたいが、申請書を書く時間がない。そこを手伝ってもらいか、簡素化してほしい
- アプリ開発をしたのもそうだが、働きやすい環境を整備していきたい。

以上

## 事前取材

- 日時:令和4年11月9日(水)13:30~15:00
- 場所:株式会社 ONEGO
- 参加者:嘉村氏、井上氏@農水省、川上氏@農水省、関原一記
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - 6年前、系列の障害福祉事業(株式会社 SANCYO:事業所名 TANOSHIKA)でA型を設立。その施設外就労で、前身となる築島氏のいちご農園をお手伝い。A型から多い時は10名ぐらい施設外を受け入れている。あわせて障害者雇用として2名採用。
    - 築島氏から「継がないか?」と言ってもらっており、3年後に新会社(ONEGO)を共同設立の形で開始。
    - 正職員5名:販売1、生産4
    - 障害者雇用枠はなく、通常の雇用と同じ。2名は発達・精神。
    - 業務は、パック詰め、剪定等
  - ・ 現在の実施状況
    - 一次産業(生産面)
      - ✓ 当初は2.3反→+3反+1.7反と農地を拡大し、現在は約7反。観光農園を除く生産だけでは地域で一番大きくなった。
      - ✓ あまおうの次はどうなるかを見ておく必要がある。育成者権がもうすぐ切れる。
      - ✓ パック数も10万→13万→R4:16万パック(予定)
      - ✓ 生果で1億円ちょっと、冷凍は1割程度。
      - ✓ 700万円→7,000万円→1.4億円→2億円  
2.3反→2.3反→5反→6.7反  
自社 1割 5割
      - ✓ JAの縛りはある。仲良くやっている。
      - ✓ いちご部会があり、意見交換会で教えてもらうことが多い。面積当たり収量が少なかったが、質を高める方法とずれていないので、採用していく。
    - 二次産業(流通面)
      - ✓ ふるさと納税の売上構成比がほとんど(95%)。
      - ✓ 今後は物流が大切になる(生果の歩留まり)。

- 三次産業(小売販売面)
  - ✓ 特になし
  
- ・ 今後目指す方向性と課題
  - 自社生産だけで 10 万パックを用意できるような生産体制を整えていきたい。
  - あわせて、観光農園も持ちたい。ふるさと納税のあまおう、ではなく、ONEGO のいちご、をブランディングしていきたい。
  - 農地への企業参入支援(T 社)。農業部門を内製化し、出向で本社の人 coming。ここで現地採用して拡大していく予定。
  - パック工場も作る。
  - 大善寺というエリアを産地ブランド化していきたい。ここで 100 人雇用を生み出したい。
  - ふるさと納税もいつまでも続くと考えない方がいい。
  - 農家の雇用というのはほとんどないのが現状。
  - ONEGO からもきのご農家に就職した。TANOSHIKA 全体で言えば 130 人いるが、1 割が就職していく。
  - 支援の質は、就職に送り出す力だと考えている。定着率は 8 割を超えている。
  - 農業に就職したいという方も多いが、雇用の受け入れ自体が少ない。
  
- ・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案
  - 今後も農家はある一定以上の規模が必要になってくるとされる。5,000 万円以上。月 20~30 万円を施設外就労に支払うという感覚がないので、中規模農家がメインターゲットになるだろう。
  - 知らない・分からない、から施設外で試して、よい方が就職していく、という流れになるだろう。
  - 成功事例を増やす。
  - 農業版 JC というのはよい仕組み。

以上



## 事前取材

- 日時:令和4年11月16日(月)10:00~12:30
- 場所:ココトモファーム
- 参加者:代表取締役 齋藤氏、座間氏、関原一記
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - バウムクーヘンを開発。自社で育てている米を米粉にして使用。
    - 1年4か月で6店舗展開。
    - (CBC取材の動画(10分)を視聴)
    - 弟が統合失調症、自身がADHDであることも取組のきっかけ。自分は49歳で分かった。それ以外にも親族・家族で障害が多いことも関係していると思う。
    - 2001年、ネットアーツというシステム会社を立ち上げ、そこでHUGという放課後等デイサービスに特化したソフトを作成した。現在は業界トップシェア。
    - 2015年、システム開発をより具体的に進めるために、自ら放課後等デイサービスを立ち上げた。
    - 2017年にノウフクフォーラムに参加。ここで初めてノウフクという考え方を知った。
    - 2020年、放課後等デイサービスを2,084名が受けており、将来をどうするのか?という課題意識を持っていた。そこで子ども達と農業に取り組み始めた。
    - 現在は就労移行から体験として来てもらっている。
    - ファームでは20数名働いているが、手帳保有者は5名。全体でパート、アルバイト含めて140名程が働いている。
    - 農業はそもそも簡単ではない。また支援も難しい。収益性も低く、雇用できない。
    - また、そもそも農業で働きたい、というニーズ自体が少ない。
    - 2019年農業を開始し、2020年に中間管理事業を活用して農地を拡大。
    - 一次産業だけでは雇用できないので、二次→三次と展開していき、持続可能な経営を目指した。
    - そうすれば、障害特性ややりたいことにあった職域の提供ができる。例えば変化に弱い発達系は工業(バウムクーヘン製造)、接客好きは商業(店舗)等。
    - 元々、ココトモは多様性のある雇用を目指した会社。
    - 知的の方は単純作業が得意。我々では到底できない。試食を出す→おいしいと褒められる→やる気がでる、と好循環を生み出している。
  
  - ・ 現在の実施状況
    - 一次産業(生産面)

- ✓ 米は 8.3ha、専任 1 人で来年 3 人増員予定。
- ✓ 石が多い田んぼだったが、石拾いイベントを実施し、商品としてバウムクーヘンを提供。

➤ 二次産業(流通面)

- ✓ バームクーヘンの製造
- ✓ 奥様が元パティシエ。展示会に参加したときに、これは行けると思った。
- ✓ グルテンフリーという強みを持ったうえで、パッケージやロゴ等のブランディングを実施。

➤ 三次産業(小売販売面)

- ✓ バームクーヘンの製造・販売
- ✓ ライスバーガーの開発も実施。現在 1 店舗でテストマーケティング中だが、今後は犬山城前の大型店舗でも取り組んでいきたいと思っている。
- ✓ 縁バウム(500 円)。インスタ映えする商品も開発。あるイベントでは 1,300 個 / 日売ったこともある。
- ✓ 元シルバー人材センターの店舗を共同利用。その際、デザイン変更等を手伝った。元々売っていた小物等も売れるようになってきた。
- ✓ 店舗では必ず試食を出す。2~3,000 人は店舗に来る。その試食を作るのも立派な仕事になる。
- ✓ JAPAN GOV にも取り上げられる。

・ 今後目指す方向性と課題

- 米の付加価値を上げていきたい。また米作の裏作として、商品開発をと考えバウムクーヘンに取り組んでいる。
- 今後やってみたい農業としては、スマート農業。体験ができるところを 264 坪準備した。
- またコトモの森、として、アウトドア体験ができるフィールドも用意した。今は放課後等デイサービスの子供と両親が利用している。
- 仕事はやりがい、必要とされている感がとても大切。
- 来年は就労継続支援 B 型とグループホームを設立予定
- 米の付加価値を上げていきたい。
- ブルーベリーで体験農業、ヤギを飼って草刈り対応してもらいつつアニマルセラピーにもつなげる。

- ・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案
  - ノウフクから地方創生へ。空き家問題もあるが、福祉事業や農業で再活性化に繋がっていく。
  - 補助金はもらっていない。全部自力でやってきた。スピード的に間に合わない。
  - 変更が効かないところも難しい。やりながら修正していく部分も大きい。

以上

## 事前取材

- 日時:令和4年11月18日(金)10:00~12:30
- 場所:おおもり農園
- 参加者:代表取締役 大森氏、関原一記
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - H13年から20年間取り組み。当時42歳だった。ゼロからスタートした。
    - 元々はサラリーマン。父親が兼業農家をしていたが、米は難しかったので、いちごを開始。
    - ノウフクは開始後10年たったH23~取組。中四国農政局シンポジウムではじめて知った。
    - 農業は教える人が60~70代で自分の体が動かない、教わる50代が親の介護の問題があり、労働力が確保しづらい状況であった。そのような中では、皆さん生産量を落とすか辞めるしか方法がなかった。そこで継続できる農業ができないのか?と考えた。
    - そこでNPO杜の家を立ち上げ、そこでA型事業所を設立した。
    - 施設外のB型の受け入れもあるが、マッチングが難しい。そこでA型を立ち上げた。
    - 現在は定員10→20に拡大、登録17名、支援4名。
    - 立上後は内製のみで、施設外には来てもらっていない。コロナ前は野菜(水耕)もやっていたのだが、コロナで出荷が止まったので野菜を辞めた。それ以降はいちごのみ。
    - いちごの作業が難しい人向けに内職の仕事も確保した。ボードゲームのアイテムづくり等。
    - 今迄は、夏野菜+冬いちごで年間の作業計画を組んでいた。しかし水害のダメージもあって立て直ししようと考えた。
  
  - ・ 現在の実施状況
    - 一次産業(生産面)
      - ✓ 35a。いちごは直販のみで20t以上実施。
      - ✓ JAはゼロ。直接市場に売っている。業務系(結婚式・催事・飲食・ケーキ等)が6割以上。
      - ✓ 委託作業の請負も2,000万円程度実施。
      - ✓ A型は4~8hまで、利用者に選んでもらっている。最低雇用保険は支払える

状態にしたい。というのも年金をもらえない精神の方が一番収入的に大変だから。

➤ 二次産業(流通面)

✓ 特になし

➤ 三次産業(小売販売面)

✓ 冷凍いちご、シロップ・ピューレ(業者向け)の商品開発・販売を実施

・ 今後目指す方向性と課題

- ノウフク JAS には岡山の 4 事業所で取得。これから流れを作っていく段階。特に流通や消費者にどう示していくかが課題。
- オリンピックや大阪万博の調達基準になる。
- 今後は GH もやっていきたい。
- 農業も株式会社で運営することにした。

・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案

- 農地相続は難しい。地目変更等。一般相続も視野に。
- 都市部の農地法が問題。そこで自分は農業を完全に NPO に移管しようと考えた。
- 当初は農業委員会が認めてくれなかったが、最近は OK が出る様になった。
- 農作物だけ値上げの流れに載っていない。エシカル商品としてのノウフク JAS が今後の価値向上のカギを握る。
- ノウフクはそれぞれが縦割りすぎる。地域をどう巻き込んでいくかを考えないと。高齢・障害・食育(児童)が入ってくる。
- 放デイや就労 B との体験農業の機会も必要。
- 農家が福祉事業所を立ち上げて実施していくのは難しい。
- お試しでやっても続かない。支援者が学んでも利用者に伝わっていないから、農家が見たときに「品質悪い」「こんなもんか」と思われたら終わり。
- 農業の専門家でなくても、作業の意味は分かって作業分解はできるようになってほしい。(JC研修でも伝えているようだが)

以上

## 事前取材

- 日時:令和4年11月29日(火)13:00~14:00
- 場所:南高愛隣会
- 参加者:宇野様
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - ✓ S52~53の法人設立とほぼ同時に農福開始
    - ✓ 茶畑への実習(園外実習) 菜園ハウス栽培(自主) 牛、豚、にわとり(福祉牧場)
    - アスパラ:15年前ぐらいから栽培
    - 地元農家との連携:3~4年前に農林水産省の施設外就労コーディネーター育成事業を活用(2年間400万ぐらい)
      - 地元自治体の農林課にコーディネートをお願いした
      - ここ2年間でイチゴ農家を題材に少しずつ実施
    - 農福に携わる利用者:R3実績69名(3事業所合計+触法(出所、執行猶予)の方数名、雲仙の就労継続支援B型4~5名)
  
  - ・ 現在の実施状況
    - 一次産業(生産面)
      - ✓ アスパラ(面積28a)、ブロッコリー(R3まで)
      - ✓ さつまいも、菊芋(小規模で自分たちで楽しむ)
      - ✓ 施設外:農家30数件と連携、アスパラ、いちご(苗植え~収穫)、大根(種まき~収穫)
      - ✓ 生産活動収入(2019):アスパラ7~800万円、牛1600万円、地鶏350万円
  
    - 二次産業(流通面)
      - ✓ 農家の藁を買う→藁ロールにして牛のえさに
      - ✓ アスパラ:JAへ
      - ✓ 地鶏:委託生産のため請負元へ出荷
  
    - 三次産業(小売販売面)
      - ✓ 今年度からアスパラ茶をやりはじめた(全国で2か所ぐらいしかやってない)  
→東京へ試作品出している:塩を足すとコンソメ風味になるため試作でダシにした

✓ 雲仙市の観光局経由で都内の和食レストラン、ホテル・旅館へ

・ 今後目指す方向性と課題

- 牛:宮崎、鹿児島などで牛を買ってきて飼育:R4 県の最終選考まで残った(島原ではトップ)
  - ✓ 肉質の向上、省力化を目指している
  - ✓ カメラで分娩場面見る
- ニワトリ:ひよこ 20 日間飼育できる機械試行導入
  - ✓ 質を高めるための機械化+省力化
- 利用者の能力が少し低くなってきても質を落とさずに生産したい
- 職業訓練校来年度いっぱい閉鎖→再来年度からそうめんに引き継ぎ

・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案

- 農福の取り組みはどうやったら増えていくか?
  - ✓ 2~30年前にあった補助金ではまずトイレを買った
  - ✓ 福祉だけでやっているところは 6 次化までは一気には難しい(大きいところならできるが)
  - ✓ 農福はトイレの問題がつかまとう  
大規模な助成ではなくて数百万円単位の助成でいいので、トイレ・シャワー、キャンピングカーなど買えるものに(場所によっては女性利用者はトイレができないので連れていけなくなってしまう)
- 雲仙市は、農業側のニーズは農林課、福祉側は福祉課が担当で、連携して対応してくれている。事業の継続を考えると、行政でワンストップ型の対応をしてもらえると良い
- マイクロバスでの移動も最近はやりがらい(免許取りに行く職員がいない:余計な仕事+リスク)

以上

## 事前取材

- 日時:令和4年11月17日(木)9:30~10:30
- 場所:ど根性ファーム
- 参加者:山田氏、西村氏、関原一記
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - 業務用野菜に取り組んでいたが大ダメージ。そこで、スーパーに切り替えて、厨房機器を入替(事業再構築)。
    - 支援の方向性としては、オールラウンドに活躍できる人材を育てる方針だったことが奏功した。イオンのOEMに納品できるように1Wで準備することができた。
    - A型は最初10人→現在16人
    - 元々、高齢者支援(脳卒中対応)から始まっている法人。その中で職業リハに取り組んでいきたいということから、農業法人を設立、そこにA型2事業所、B型1事業所ある。
    - グループ全体で900名いる。その食事の内製化をB型で取り組んできた。
    - お弁当事業(売上6,000万円)を辞めた。高齢者600人いたので600食作っていたが、採算が合わなくなった。笠岡の事業収入は半分になった。さらにコロナの第4波が大きなダメージに。
  
  - ・ 現在の実施状況
    - 一次産業(生産面)
      - ✓ 農業はH23年~10年ほど取り組んでいる。ノウフクはH25~実施。
      - ✓ 青ネギ3.3ha、いちご8a
      - ✓ 笠岡チーム:A型20人、畑作業・一次加工、基本、自社栽培(笠岡のねぎ)
      - ✓ 精神:知的はほぼ半々。畑の方が精神の出席率が高い。
      - ✓ 一般就労は2~3人/年。
      - ✓ 西日本豪雨以降、10年で2度変わっている。そうすると同じ方法で育てるのは無理。今後10年でさらに2度上がるとの予測があるため、対応する必要あり。
      - ✓ いちごに取り組み始めた。いちごは投資中。
  
    - 二次産業(流通面)
      - ✓ 厨房:A型20人→厨房業務から加工野菜へ
      - ✓ 近年、近隣のA型が事業閉鎖し、新たに6人追加された。こちらは人数が増



えると逆に出席率が下がる傾向に。

- ✓ 業務用:スーパーで 6:4 ぐらいの取扱量に
- ✓ カットねぎ:100kg/日程度→西日本マックスバリューへ

➤ 三次産業(小売販売面)

- ✓ 特になし

・ 今後目指す方向性と課題

- 岡山県内にコンソーシアムを設立。ノウフク JAS を拡販していく組織。
- マークがついたとしてもまだまだ認知度は低く、知らなくて当たり前。2019 年に取り組み始めたがメリットが今はない。
- 県農商も取り組んでいるが、考えとして「障害者って言いたくない」「ものづくりで勝負している」というのがあるので、ノウフク JAS との相性はどうか。
- クローズアップしてもらっても使命だと考えている。
- 知ってもらうためには、量が出て、認知されないといけない。なのでスーパーへ販路を切り替えた。
- 福祉から農業への参入なので、農業としてはまだまだ素人。
- 流通はバイヤーが強すぎる。すぐに入替・切り替えを言ってくる。安売りこそ正義になってしまっているのが問題。

・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案

- 農家が興味を持たないと難しいのではないか。
- 例えば、近隣の桃農家はほぼ 70 代以上。純粋に労働力として欲しい。シルバーは高いし、その後障害者(事業所)に照会が来る。
- \*\*部会とかがある分野は、事業承継もありうるのではないか。例えばぶどうや桃と言った果樹系。
- 実際、農家に就職することは難しい。カット(野菜加工)の方がまだ就職先はある。

以上

## 事前取材

- 日時:令和4年11月7日(月)10:30~12:00
- 場所:幸田商店
- 参加者:平林氏、福田氏@農水省、関原一記
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - 3年前に、B型事業所が飛び込みで営業してきたことがきっかけ。施設外で5名を受け入れた。
    - 慢性的に人手不足だった。干芋をパックするところは、どうしても人力になってしまう。
    - 外国人労働者(特定技能)を検討したが、雇用が安定しない。(隣の東京の方が最低賃金が高いため、同じ食品工場勤めだと、そちらに流れてしまう)
    - 一方、施設外就労で障害福祉事業所と請負契約をすると、人数も決まるし、生産性が多少低いとしても計算が立ち、安定することが大きなメリット。
    - 現在は3事業所から30~35人/日×5営業日で、施設外就労で来てもらっている。工場は日曜日のみ休み(繁忙期)。
    - 支援員が付き添ってくれることもメリット。支援員によって、出来/不出来が大きく異なる。
    - 検品業務(ホコリ・髪の毛の抽出)。入荷した干芋を仕分けて移し替える作業10人+1人。
    - パック詰め。2事業所で10人+1人、5人+1人
    - サツマイモ洗い(機械あり)。大中小を概ね選別するが、最終的には確認しながら仕分けてもらう。5人+1人
    - 畑のいも拾い(今は終了)
    - 全社員では商品化160人、農園20人ぐらい。
    - 業務切り出しのときは、「何ができますか?」「どこまでできますか?」と問いながら業務の作り込みを事業所の支援員と一緒にやっている。その中で絶対に大丈夫な部分から始めて業務を拡大していく。そうするとできるようになっていく。
    - 円安・景気動向から利益を出すことが難しくなっている。水光熱費は1.6倍程度になっている。
    - 業務拡大にあわせて、機器開発等、対応も多様にしている。例:計量用に150gになるようにパネルが光る、イモ洗いで凡その選別ができる(出てくる穴のサイズが違う)。

- ・ 現在の実施状況
  - 一次産業(生産面)
    - ✓ 自社商品:干芋仕入れ=3:7 程度
  - 二次産業(流通面)
    - ✓ 食品卸。最近はセブンホールディングスが取り扱いを開始。個別企業では最大。
  - 三次産業(小売販売面)
    - ✓ お土産、単独店舗でも販売。
- ・ 今後目指す方向性と課題
  - 農福連携はあまり知られていないと思う。知っている農家は活用している。
  - 外国人労働・技能実習生との違いを見せる。
  - 人手不足のときに探す順序は、求人→外国人→シルバー→障害。施設外で依頼できるといったイメージが薄い。
  - もっと事業所でやっていることを企業・農家に見てもらえる機会があればいい。自分も事業所を見に行き行って理解できたことが多い。
  -
- ・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案
  - 上記のような機会を増やすためのお試しの仕組み。いいなあ、と思ったら施設外就労は増えていく。
  - 補助金は人材育成や環境整備に使えるといい。
  - 対応する障害福祉事業所の職員の能力で大幅に変わる。農福連携技術支援者研修はとても良い取り組みだと思う。

以上

## 事前取材

- 日時:令和4年11月29日(火)16:00~17:00
- 場所:zoom
- 参加者:古野様
  
- 取材内容
  - ・ 取組までの流れ、背景
    - 2019年まで農業改良普及センターで勤務、退職。
    - 普及センターにやっとノウフクという言葉が落ち着いた。2010年ごろ～。
    - 京都府保健当局のトップが厚労省出向でノウフク担当だった。それに予算が付いて動き始めた。
    - 福祉系を知っている農業者がいない。農業を知っている福祉系がいない。
  
  - ・ 今後目指す方向性と課題
    - 農業側ではあまり浸透しておらず、関心も薄い。農政の課題は担い手確保と自給率向上→耕作地確保。行政現場サイドとしては薄い。
    - 福祉サイドが農業をはじめても、そこまでの規模に至らない。担い手としては期待していた。
    - 大きい社福が就労Bでやるとなれば、件数が増えると思っている。
    - ①農家が福祉に入るパターンと、②福祉が農業を始めるパターン、話が全く違う。
    - ②は城山作業所等、売上を伸ばしている。周辺を支援しながら進める。福祉の就労の一部としての農業
    - ①の方がきれいに広がる。①の場合は親族等当事者近くの人。その人達が福祉事業所を立ち上げるケースの方が多い。
    - 佐賀県 40代で、妹が障害者で、大手農家から福祉事業所を立ち上げた。規模も件数も意味がある話。
    - 農家の5%は子供が障害者というケース。農家20万件だとして、そのお悩み解決ができる。
    - 農地は血縁承継がスムーズである。その事例・事実を見せる・知らせることが一番大事。
    - 多くの人を知る機会は、普及センターは有力だと思う。農家と繋がっているから。
    - 農家と繋がっているのはJA、普及センター(都道府県)、市町村。JAはあまり動機ないと思う。そこで普及センターと市町村(農政課)が連携するのが大事。
    - 大きい農家と繋がっているのはJA、普及センター。普及センターはピンポイントで動けるので効果あるのでは。

- 情報は入っているが、関心はない。普及センターの単年度の普及計画を立てなければならない。そこにノウハウを入れなければならない、という話はない。
- そこにスーパーバイザーを付けないと、現場は動かない。
- 必要性の大きい所からしか始まらない。美味しい事例を必然性の高い経営体に提示することができるのでは。
- 施設外就労(手伝い)は農業関係では理解はほぼないだろう。農業の現場では、精神系就労Bが、収穫時のサポートに行っている感じ。障害者を知るための道具としては施設外就労。収穫以外はあまりニーズないが、それにあわせて地域を回る。
- 機械化されている、米・麦、白菜等は難しい。機械化できない、付加価値高い方がデリケートで、1W だけ手伝ってほしい等。農学部の大学生が 1W 住み込みできません。
- できれば露地がいい。例：唐辛子。労力があれば、野心を持って広げたい若手はいる。収穫と袋詰め・調整の 2 つ。行政が補助金を出す価値あり。
- 農家の次男が通訳するのが一番いいのでは？ 農協上がり・普及員。農家の気持ち分かっている人。農家の気持ちが分かる人でないと難しい。
- 農地は不動産には出していない。農地法は使っている人以外には 3,000 m<sup>2</sup>の利用権・所有権は持てない。現代に合わせて、条件は変わっては来ているが。
- 農業委員会は公職選挙法で選ばれている。委員会は絶大な権限を持つ。
- 福祉側が持つ場合はハードルが低い。
- 集まるところを支援する。農家の規模拡大を手伝う。労働力を確保するという意味で。

・ 農福連携等推進ビジョンの目指す方向性と施策案

- 件数はある程度いっているのもう大丈夫

以上